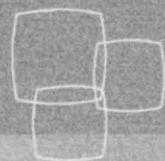




Industrie
Canada

Industry
Canada

www.ic.gc.ca/recherchePME



Déterminants de l'entrepreneuriat au Canada : état des connaissances

Octobre 2014



Direction générale de la petite entreprise

Canada

Cette publication est également offerte par voie électronique en version HTML prête à imprimer (www.ic.gc.ca/recherchePME).

Pour obtenir un exemplaire de cette publication ou un format substitut (Braille, gros caractères), veuillez remplir le [formulaire de demande de publication](#) ou communiquer avec le

Centre des services Web
Industrie Canada
Édifice C.D.-Howe
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Canada

Téléphone (sans frais au Canada) : 1-800-328-6189

Téléphone (Ottawa) : 613-954-5031

Télécopieur : 613-954-2340

TTY (pour les personnes malentendantes seulement) : 1-866-694-8389

Les heures de bureau sont de 8 h 30 à 17 h (heure de l'Est)

Courriel : info@ic.gc.ca

Autorisation de reproduction

À moins d'indication contraire, l'information contenue dans cette publication peut être reproduite, en tout ou en partie et par quelque moyen que ce soit, sans frais et sans autre permission d'Industrie Canada, pourvu qu'une diligence raisonnable soit exercée afin d'assurer l'exactitude de l'information reproduite, qu'Industrie Canada soit mentionné comme organisme source et que la reproduction ne soit présentée ni comme une version officielle ni comme une copie ayant été faite en collaboration avec Industrie Canada ou avec son consentement.

Pour obtenir l'autorisation de reproduire l'information contenue dans cette publication à des fins commerciales, veuillez demander l'[affranchissement du droit d'auteur de la Couronne](#) ou communiquer avec le Centre de services Web aux coordonnées ci-dessus.

© Sa Majesté la Reine du Chef du Canada,
représentée par le ministre de l'Industrie, 2014
ISSN 2292-6720

N.B. Dans cette publication, la forme masculine désigne tant les femmes que les hommes.

Also available in English under the title *Determinants of Entrepreneurship in Canada: State of Knowledge*.

Introduction

Au cours des dernières décennies, divers chercheurs et organismes se sont penchés sur la question de l'entrepreneuriat. L'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) définit l'entrepreneuriat comme le phénomène associé à « une action dynamique humaine qui vise à générer de la valeur par la création ou l'expansion d'activités économiques, et par l'identification et l'exploitation de nouveaux produits, processus ou marchés ». Un tel concept dynamique peut se mesurer à l'aide de divers indicateurs, notamment le taux de naissance des entreprises et leur taux de survie, la durée d'existence des entreprises et la part des entreprises à forte croissance.

Les gouvernements et les organisations internationales, tout en reconnaissant de plus en plus l'importance de favoriser les activités entrepreneuriales au sein des politiques publiques, ont mis en évidence la nécessité de mieux comprendre et de mieux mesurer les facteurs qui influent sur l'entrepreneuriat. Plus précisément, l'OCDE a établi les indicateurs de déterminants de l'entrepreneuriat, un cadre de travail qui fait état des différents facteurs influant l'entrepreneuriat. Ce cadre, qui explique comment les déterminants de l'entrepreneuriat peuvent être mesurés, propose une méthode améliorée pour en effectuer une analyse comparative à l'échelle internationale.

Compte tenu de la nécessité de mieux comprendre et de mieux mesurer l'entrepreneuriat, le cadre de l'OCDE a été adapté au contexte canadien et une série d'indicateurs a été créée à partir des données statistiques recueillies en fonction de ce cadre.

Le présent document se veut un guide pour quiconque s'intéresse à l'état de l'entrepreneuriat au Canada, notamment les professionnels, les décideurs, les économistes et les universitaires. De plus, pour chacun des indicateurs qui, en fait, cible des secteurs prioritaires du gouvernement du Canada en matière d'entrepreneuriat, le document énumère les différentes initiatives de politiques mises de l'avant par ce dernier.

Cette série d'indicateurs a deux objectifs :

- (1) améliorer l'état des connaissances sur les facteurs influant sur l'activité entrepreneuriale au Canada;
- (2) aider les décideurs à évaluer le rendement entrepreneurial au Canada, comparativement à d'autres pays de l'OCDE.

La compilation des indicateurs consiste d'abord à décrire le cadre de l'OCDE et à présenter les déterminants de l'entrepreneuriat, de même que leur situation par rapport au rendement entrepreneurial et à l'incidence de l'entrepreneuriat. Les indicateurs sont classés en six catégories de déterminants :

1. **Cadre réglementaire**
2. **Situation du marché**
3. **Accès aux financements**
4. **Création et diffusion de connaissances**
5. **Capacités entrepreneuriales**
6. **Culture**

Chaque catégorie présente les déterminants correspondants, et un certain nombre de déterminants sont décrits plus en détail. Chaque profil de déterminant sera traité dans les sections suivantes :

1. Définition de l'indicateur

- Cette section décrit les indicateurs utilisés pour mesurer chaque déterminant, la façon dont ils ont été élaborés et la façon dont ils sont mesurés.

2. Principaux résultats statistiques

- Cette section fait état des principaux résultats statistiques concernant chaque indicateur et compare le rendement canadien à celui d'autres pays.

3. Soutien stratégique d'hier et d'aujourd'hui

- Cette section présente les divers programmes et politiques qui ont été mis en œuvre au Canada et démontre comment le gouvernement du Canada encourage l'activité entrepreneuriale à l'heure actuelle.

4. Sources

- Cette section contient les sources utilisées pour documenter chaque indicateur.
- Sont aussi inclus des liens externes et des renvois à des ressources en ligne au sein du gouvernement du Canada, ainsi que des pistes vers d'autres données publiques disponibles pour chaque indicateur.

Cette série d'indicateurs, qui présente les données disponibles les plus récentes, sera mise à jour régulièrement. Chaque indicateur sera analysé au fil du temps, selon la disponibilité des données pertinentes, en mettant l'accent sur une analyse continue de l'état des déterminants de l'entrepreneuriat au Canada.

Cadre

En 2006, le Danemark a mis sur pied l'*International Consortium for Dynamic Entrepreneurship Benchmarking* (ICE) en vue d'établir de meilleures données sur l'entrepreneuriat. Le consortium était composé de représentants du Canada, du Danemark, de la Finlande, des Pays-Bas, de la Norvège, de la Suède et du Royaume-Uni. La Direction générale de la petite entreprise (DGPE) d'Industrie Canada (IC) a participé à cette démarche initiale. Le Programme d'indicateurs de l'entrepreneuriat OCDE-Eurostat qui s'est ensuivi a permis d'élaborer plusieurs mesures de l'entrepreneuriat selon un cadre conceptuel simplifié.

Le tableau 1 présente le cadre initial conçu par l'OCDE pour analyser les différents éléments de l'entrepreneuriat. Le cadre établit une distinction entre les facteurs qui influent sur l'entrepreneuriat (déterminants), la manifestation de l'entrepreneuriat (rendement) et ses effets sur l'économie et la société (incidence).

Les déterminants de l'entrepreneuriat, objet principal du présent document, illustrent les multiples facteurs qui ont une incidence sur l'entrepreneuriat. Les déterminants sélectionnés pour l'analyse (dans les cases ombragées) ont été choisis en fonction de leur pertinence et de la disponibilité des données. Les indicateurs à l'étude n'ont pas tous atteint le même niveau de développement. Certains constituent des composants bien établis du processus habituel de collecte de données, alors que la définition d'autres indicateurs peut varier étant donné qu'ils ont été élaborés uniquement dans certains pays.

Préparée par la DGPE d'IC, cette série d'indicateurs est conçue pour donner un bref aperçu de chacun des déterminants sélectionnés dans le cadre présenté plus bas. Par conséquent, il ne représente en rien une analyse causale de la façon dont ces déterminants influent sur le rendement et la croissance. À mesure que la qualité des données recueillies s'améliorera, la portée de cette analyse sera élargie pour y inclure un plus grand nombre d'indicateurs qui ne sont pas encore disponibles.

Tableau 1 : Le cadre des indicateurs de l'entrepreneuriat de l'Organisation de coopération et de développement économiques

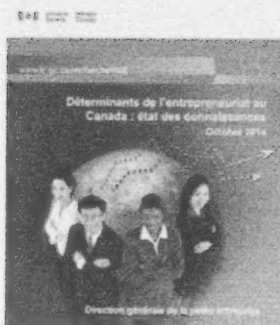
Incidence	
Création d'emploi Croissance de l'emploi	Croissance économique Produit intérieur brut (PIB) réel; PIB réel par habitant

Rendement entrepreneurial		
Entreprises Taux de création d'entreprises (taux de naissance d'entreprises) Taux de cessation d'entreprises (taux de décès d'entreprises)	Création d'emploi Part des entreprises à forte croissance (emploi)	Création de richesses Part des entreprises à forte croissance (chiffre d'affaires)

Rendement entrepreneurial					
1. Cadre réglementaire	2. Situation du marché	3. Accès aux financements	4. Création et diffusion de connaissances	5. Capacités entrepreneuriales	6. Culture
Obstacles administratifs à l'entrée	Droit de la concurrence	Accès à l'emprunt	Investissement dans la recherche et le développement	Formation et expérience des entrepreneurs	Attitude du public à l'égard des risques
Obstacles administratifs à la croissance	Accès aux marchés étrangers	Investisseurs-tuteurs	Partenariats université/industrie	Formation à la gestion d'entreprises et à l'entrepreneuriat (qualifications)	Attitudes à l'égard des entrepreneurs
Réglementation des faillites	Lois antitrust	Accès au capital-risque	Coopération technologique entre les entreprises	Infrastructures entrepreneuriales	Désir de créer une entreprise
Réglementation des produits	Accès aux marchés intérieurs (interprovinciaux)	Accès à d'autres types de fonds propres	Diffusion de la technologie	Immigration	Formation à l'entrepreneuriat (état d'esprit)
Impôts sur les sociétés et le capital	Niveau d'intervention du secteur public	Marchés d'actions	Accès à haut débit		
Système de brevets	Marchés publics				
Réglementation en matière de sécurité, de santé et d'environnement					
Réglementation du marché du travail					
Système judiciaire et juridique					
Sécurité sociale et assurance-maladie					
Impôts sur le revenu; impôts sur le patrimoine/droits de succession					

Source : OCDE, *Panorama de l'entrepreneuriat*, 2013.

Note : Les déterminants dans des boîtes ombragées sont inclus ici, d'autres sections suivront.



Déterminants de l'entrepreneuriat au Canada : état des connaissances Octobre 2014

Section 1

Cadre réglementaire

- 1.1 Obstacles administratifs à l'entrée
- 1.2 Obstacles administratifs à la croissance
- 1.3 Réglementation des faillites
- 1.4 Réglementation des produits
- 1.5 Impôts sur les sociétés et sur le capital
- 1.6 Système de brevets

1. Cadre réglementaire

1.1 Obstacles administratifs à l'entrée

Définition de l'indicateur

Cet indicateur permet d'évaluer les coûts engagés par les entreprises au moment de remplir les exigences administratives nécessaires pour démarrer une entreprise. Ces coûts sont associés à l'argent, au temps et aux ressources humaines consacrés à la mise en conformité à la réglementation et aux formalités d'inscription lors du démarrage d'une entreprise, y compris le traitement nécessaire des demandes, des formulaires et des soumissions.

La mesure présentée ci-dessous porte sur les obstacles administratifs à l'entrée :

- Classement général de la facilité de créer une entreprise : ratio, tel que mesuré par la Banque mondiale, qui tient compte des démarches, du temps, des coûts et du capital d'apport minimal nécessaires pour démarrer une entreprise.

Principaux résultats statistiques

Comme le montre le tableau 1.1-1, le Canada se classe bien à l'échelle internationale en ce qui concerne les obstacles administratifs à l'entrée, selon le rapport *Doing Business 2013* de la Banque mondiale. En 2004, le Canada s'est classé au premier rang mondial en ce qui concerne la facilité de créer une entreprise et a maintenu ce classement jusqu'en 2007. Il a ensuite occupé le deuxième rang de 2008 à 2010 et occupe depuis la troisième place.

Tableau 1.1-1 : Classement de la facilité de créer une entreprise, 2013

Indicateur	Classement international
Nouvelle-Zélande	1
Australie	2
Canada	3
Singapour	4
Ex-République yougoslave de Macédoine	5
RAS de Hong Kong, Chine	6
Géorgie	7
Rwanda	8
Bélarus	9
Irlande	10

Source : Banque mondiale, *Doing Business 2013*.

Selon les estimations de la Banque mondiale, le Canada se classe tout aussi bien dans les autres mesures telles que le nombre de démarches, le temps et le coût de démarrage d'une entreprise (tableau 1.1-2). Ainsi :

- Le Canada se classe au premier rang du fait qu'une seule démarche est requise pour démarrer une entreprise.
- Selon le temps total consacré au démarrage d'une entreprise, le Canada se classe au 10^e rang parmi 185 pays, du fait qu'il faut environ cinq jours par entreprise, ce qui comprend le temps passé à attendre les approbations gouvernementales.
- Le coût de démarrage d'une entreprise au Canada représente environ 0,4 % du revenu par habitant, ce qui place le Canada au cinquième rang international. En comparaison, ce coût représente 1,4 % du revenu par habitant aux États-Unis, qui se classent au 20^e rang. Selon Statistique Canada, le coût nécessaire à la constitution en société au Canada atteint, en moyenne, 181 \$ par entreprise, ce qui équivaut à 22 \$ par employé et à un coût total de plus de 67 millions de dollars par année.

Tableau 1.1-2 : Démarches, temps et coût pour créer une entreprise au Canada

Indicateur	Classement international	
Nombre de démarches	1,0	1
Temps (jours)	5,0	10
Coût (% du revenu par habitant)	0,4	5
Total	—	3

Source : Banque mondiale, *Doing Business 2013*.

Soutien stratégique d'hier et d'aujourd'hui

Le gouvernement du Canada a lancé un certain nombre d'initiatives en vue de réduire le fardeau administratif. Ainsi, dans le budget de 2010, il a créé la Commission sur la réduction de la paperasse (CRP), dont le mandat consiste à régler les principales sources d'irritation qui découlent des exigences du gouvernement fédéral en matière de réglementation. Au terme de consultations avec les entreprises canadiennes en 2011, la CRP a cerné 2 300 irritants liés à la productivité des petites entreprises. Elle a produit un rapport qui contenait un total de 90 recommandations à l'intention de 18 ministères et organismes. Les recommandations de la CRP touchaient entre autres : le règlement de ces irritants, la réduction du fardeau en matière de conformité des entreprises et la réduction du temps et des coûts assumés par les entrepreneurs au moment de démarrer une entreprise.

Le gouvernement du Canada a mis en branle des initiatives précises pour faciliter la création d'entreprises :

- Le Réseau Entreprises Canada fournit aux entreprises une vaste gamme de renseignements sur les services, les programmes et les règlements établis par les gouvernements grâce à un portail et à un réseau de centres de services dans l'ensemble du Canada. Cette initiative est le fruit d'une entente de collaboration entre les ministères et organismes fédéraux, les organismes provinciaux et territoriaux et les entités sans but lucratif. Ce réseau vise à réduire la complexité inhérente aux interactions avec plusieurs ordres de gouvernement et à regrouper les renseignements d'affaires en une seule source.
- PerLE est un service Web offert en partenariat avec les gouvernements provinciaux et territoriaux ainsi que les

administrations municipales pour aider les entrepreneurs à déterminer les licences et les permis requis pour commencer l'exploitation de leur entreprise.

- Service Canada est un point d'accès à guichet unique qui fournit des renseignements par Internet, par téléphone, par courrier ou en personne sur une gamme de programmes et services offerts par le gouvernement fédéral pour aider à démarrer une entreprise.
- REGISTREX est un exemple d'une méthode de traitement électronique élaboré par le gouvernement fédéral, en partenariat avec les gouvernements régionaux, pour permettre aux propriétaires d'entreprises d'inscrire plus facilement leur entreprise n'importe où au Canada, en leur offrant un guichet unique contenant des liens vers les registres de sociétés des gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux du Canada.
- L'Agence du revenu du Canada (ARC) a établi un service d'inscription en direct des entreprises (IDE) afin de simplifier la façon dont les petites entreprises interagissent avec le gouvernement fédéral, particulièrement en ce qui concerne les processus fiscaux et réglementaires. Le service permet entre autres aux entreprises d'obtenir un numéro d'entreprise et de s'inscrire à quatre comptes de programmes : comptes de l'impôt sur le revenu des sociétés, comptes de TPS/TVH, comptes de retenues sur la paie et comptes des importations/exportations.

Sources

Statistique Canada, Enquête sur le coût de la mise en conformité à la réglementation, 2008.

Banque mondiale, Série « Doing Business », 2004 à 2013.

1.2 Obstacles administratifs à la croissance

Définition de l'indicateur

Cet indicateur désigne le nombre de démarches, le temps consacré à la mise en conformité ou les coûts engagés par les entreprises au moment de remplir les exigences et démarches gouvernementales en matière de rapports obligatoires. La nécessité pour les entreprises de consacrer des ressources en vue de se conformer aux règlements gouvernementaux risque de nuire à leur capacité de croissance. Il peut s'agir, entre autres, du traitement et de la soumission des formulaires d'impôt, des retenues à la source, des relevés d'emploi, des enquêtes publiques obligatoires et de l'enregistrement des biens.

Les deux mesures présentées ci-dessous portent sur les obstacles administratifs à la croissance :

- Le coût total de la mise en conformité à la réglementation;
- Le temps nécessaire pour préparer, déposer et payer les impôts.

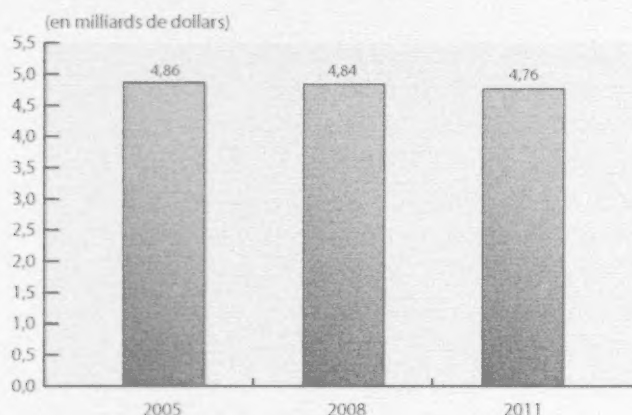
L'*Enquête sur le coût de la mise en conformité à la réglementation* contient des données statistiques sur les coûts engagés par les petites et moyennes entreprises (PME) pour se conformer à la réglementation gouvernementale.

Principaux résultats statistiques

Coût total de la mise en conformité à la réglementation

Selon l'*Enquête sur le coût de la mise en conformité à la réglementation* de Statistique Canada, le coût nominal de la mise en conformité pour l'ensemble de l'économie a augmenté entre 2005 et 2011, passant de 4,3 à 5,2 milliards de dollars. Après la prise en compte de l'inflation et de la croissance du secteur des entreprises, le coût réel de la mise en conformité a baissé de 2 %, passant de 4,86 à 4,76 milliards de dollars (figure 1.2-1). Les données, lorsqu'elles sont mesurées par rapport aux ressources économiques, indiquent que le coût de la mise en conformité à la réglementation pour les PME a chuté, passant de 0,81 % du PIB des PME en 2005 à 0,75 % en 2011.

Figure 1.2-1 : Estimations du coût total de la mise en conformité à la réglementation pour l'ensemble de l'économie



Source : Statistique Canada, *Enquête sur le coût de la mise en conformité à la réglementation*, 2005, 2008, 2011.

Temps nécessaire pour préparer, déposer et payer les impôts

Selon l'*Enquête sur le coût de la mise en conformité à la réglementation, 2011* :

- Les PME ont préparé et présenté environ 12 millions de documents aux administrations publiques afin de se conformer aux principaux règlements fédéraux, provinciaux et municipaux, ce qui représente plus de 14 millions d'heures consacrées à la mise en conformité.
- Les déclarations fédérales et provinciales d'impôt sur le revenu des sociétés constituent l'exigence administrative la plus lourde, coûtant en moyenne entre 500 \$ et 4 145 \$ par entreprise par année, selon la taille de l'entreprise.
- Les retenues à la source et les taxes de vente fédérales et provinciales constituaient les deuxième et troisième exigences administratives les plus lourdes pour les entreprises, coûtant en moyenne entre 839 \$ et 454 \$ par année, respectivement.

En 2013, la Banque mondiale a classé le Canada au huitième rang en ce qui concerne la facilité de payer les impôts. Ce classement tient compte de la moyenne pondérée du nombre de paiements par année (8), du temps consacré à la mise en conformité par année (131 heures) et du taux d'imposition total (26,9 % des bénéfices) pour un établissement canadien moyen.

Soutien stratégique d'hier et d'aujourd'hui

À la suite des recommandations du Comité consultatif sur l'allègement du fardeau de la paperasserie (CCAFP), établi en 2004, le gouvernement du Canada s'est engagé à réduire de 20 % le fardeau de la paperasserie imposé aux entreprises auprès de 13 ministères et organismes fédéraux. Il s'agissait, entre autres, de rationaliser les règlements, d'éliminer les exigences imposées en double, d'harmoniser les

obligations qui se chevauchent et de réduire le nombre de documents à produire. Comme l'a établi le CCAFP, ces irritants nuisent clairement à la croissance, à la compétitivité et à l'innovation. Le mandat du CCAFP a pris fin en 2009, et son travail a mené au Plan d'action pour la réduction du fardeau administratif (PARFA).

Lancé en octobre 2012 par le Secrétariat du Conseil du Trésor, le PARFA recommande plusieurs mesures pour réduire le fardeau administratif qui nuit à la croissance. Parmi ces mesures, les organismes de réglementation doivent intégrer une analyse de l'impact sur les petites entreprises au Résumé de l'étude d'impact de la réglementation (REIR) et une exigence selon laquelle les ministères et organismes doivent supprimer un règlement chaque fois qu'ils en adoptent un nouveau. Le Plan d'action comprend également des mesures précises qui s'appliquent à des secteurs particuliers et à l'ensemble des ministères et organismes, comme l'ARC et Santé Canada. Par exemple, il est recommandé que les organismes de réglementation améliorent la prestation de services destinés aux entreprises, améliorent la disponibilité et la clarté des renseignements sur les impôts et simplifient l'obligation de rendre compte des entreprises.

Le gouvernement du Canada a lancé plusieurs initiatives supplémentaires destinées à rationaliser la conformité administrative et à réduire le fardeau administratif qui entravent la croissance :

- PerLE est un service Web offert en partenariat avec les gouvernements provinciaux et territoriaux ainsi que les administrations municipales pour aider les entrepreneurs à déterminer les licences et les permis requis pour commencer l'exploitation de leur entreprise.
- Le site Mon dossier d'entreprise de l'ARC offre aux entreprises un accès en ligne sécuritaire à leurs comptes d'impôt, réduisant ainsi le temps requis pour traiter les déclarations d'impôt.

- En partenariat avec le gouvernement des États-Unis, le gouvernement du Canada a lancé un certain nombre d'initiatives visant à réduire le fardeau administratif qui entrave la croissance des entreprises. Il s'agit notamment de l'Initiative du guichet unique de l'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC), qui permet aux entreprises de soumettre par voie électronique des renseignements sur les expéditions commerciales contenant des produits réglementés, dans le but de réduire la quantité de documents nécessaires à l'importation, à l'exportation et au transport de marchandises. Mentionnons également le Plan d'action canado-américain Par-delà la frontière, annoncé en décembre 2012, qui décrit plusieurs initiatives conçues pour réduire le fardeau administratif auquel sont confrontées les entreprises qui souhaitent transporter des marchandises ou fournir des services à la frontière canado-américaine¹.
- En janvier 2013, le gouvernement du Canada a annoncé des projets de changements à la Loi sur les déclarations des personnes morales afin de réduire le fardeau imposé aux entreprises canadiennes. Dans le cadre de cette réforme, seules les personnes morales ayant un chiffre d'affaires de plus de 200 millions de dollars, des actifs d'une valeur de plus de 600 millions de dollars ou d'une dette extérieure et des capitaux propres étrangers de plus de 1 million de dollars devront fournir des renseignements financiers et relatifs à la propriété. Ainsi, 32 000 entreprises ne seront plus tenues de produire des déclarations en vertu de la Loi.

Sources :

Statistique Canada, *Enquête sur le coût de la mise en conformité à la réglementation*, 2011.

Statistique Canada, *Enquête sur le coût de la mise en conformité à la réglementation*, 2008.

Statistique Canada, *Enquête sur le coût de la mise en conformité à la réglementation*, 2005.

1. On trouvera de plus amples renseignements sur les initiatives de collaboration transfrontalière entre le Canada et les États-Unis à la section 2.3 : Accès aux marchés étrangers.

1.3 Réglementation des faillites

Définition de l'indicateur

La faillite est un processus juridique que peut entreprendre une personne (y compris une personne morale reconnue par la loi) qui se trouve dans l'incapacité de rembourser ses dettes. Cette personne endettée cède tous ses biens à un syndic de faillite qui les vend ou les utilise pour l'aider à payer les sommes dues aux créanciers.

Cette section met l'accent sur la faillite d'entreprise et examine le processus de faillite selon trois mesures :

- Le délai de recouvrement des créances par les créanciers (en nombre d'années);
- Le coût d'un processus de faillite (en pourcentage de la valeur du patrimoine du débiteur);
- Taux de recouvrement (cents par dollar).

La Banque mondiale fait état de ces mesures dans son rapport *Doing Business 2013*². Le délai de recouvrement des créances est mesuré à partir du moment du non-paiement par l'entreprise jusqu'au paiement d'une partie ou de la totalité des sommes dues aux créanciers. Le coût d'un processus de faillite est exprimé en pourcentage de la valeur du patrimoine du débiteur et comprend entre autres les frais engagés pour payer l'administrateur du dossier d'insolvabilité, le commissaire-priseur et les avocats, ainsi que tous les autres frais et coûts connexes.

Enfin, le taux de recouvrement est exprimé en cents par dollar, en moyenne, recouverts par les créanciers dans le cadre d'un processus de redressement, de liquidation ou d'exécution de la dette (saisie). Le calcul tient compte du dénouement du processus de faillite (à savoir si la personne peut, à l'issue du processus, continuer ses activités ou si les actifs sont

vendus de façon parcellaire), de la valeur des actifs déduits et de la dépréciation pendant le processus d'insolvabilité. Le classement international total du rapport *Doing Business 2013* repose sur le taux de recouvrement. Le fait d'avoir un bon classement selon ces indicateurs permettrait de réduire la lenteur, le coût et, dans une certaine mesure, le fardeau du processus de faillite des entreprises.

Principaux résultats statistiques

Comme l'indique le tableau 1.3-1, le rapport *Doing Business 2013* de la Banque mondiale révèle qu'il faut, en moyenne, 0,8 année pour que les créanciers au Canada puissent recouvrer leur créance et que le coût moyen d'un processus de faillite au Canada représente 4 % du patrimoine du débiteur. Le rapport révèle également que le taux de recouvrement d'insolvabilité moyen au Canada, c'est-à-dire le ratio des créances recouvrées par les créanciers, est de 90,7 %. Selon cette mesure, le Canada se classe systématiquement parmi les cinq premiers pays depuis 2005, l'année à laquelle la Banque mondiale a commencé à inclure le taux de recouvrement d'insolvabilité dans ses rapports *Doing Business*.

Tableau 1.3-1 : Temps, coût et taux de recouvrement pour résoudre une insolvabilité

Indicateur	Classement international	
Temps (nbre d'années)	0,8	3
Coût (% du patrimoine)	4,0	3
Taux de recouvrement (cents par dollar)	90,7	4
Classement international total	—	4

Source : Banque mondiale, *Doing Business 2013*.

Le tableau 1.3-2 montre les 10 premiers pays classés par la Banque mondiale en 2013 sur le plan du règlement de l'insolvabilité. Le Canada s'est classé quatrième, derrière le Japon, Singapour et la Norvège.

2. La Banque mondiale mesure le processus d'insolvabilité au moyen d'un questionnaire fourni aux participants à un processus de faillite dans l'ensemble des pays à l'étude, en fonction d'un cas type de faillite composé d'une entreprise moyenne de 201 employés qui mène ses activités dans un grand centre urbain. À ce titre, cette section ne mesure pas les processus d'insolvabilité pour les particuliers ou les institutions financières. Pour en savoir plus sur la méthodologie utilisée par la Banque mondiale, on peut consulter son [site Web](#).

Tableau 1.3-2 : Taux de recouvrement de l'insolvabilité des entreprises, classement international

Rang	Économie	Taux de recouvrement (cents par dollar)
1	Japon	92,8
2	Singapour	91,3
3	Norvège	90,8
4	Canada	90,7
5	Finlande	89,7
6	Pays-Bas	88,8
7	Belgique	88,7
8	Royaume-Uni	88,6
9	Irlande	87,5
10	Danemark	87,1

Source : Banque mondiale, *Doing Business 2013*.

Soutien stratégique d'hier et d'aujourd'hui

Au Canada, le processus d'insolvabilité est régi par la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité* (LFI), la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies* (LACC), ainsi que les règlements, règles et directives qui s'y rattachent. Le Bureau du surintendant des faillites Canada (BSF) continue d'examiner ce cadre et de faire en sorte que le cadre tienne compte de la réalité des débiteurs et des créanciers dans une économie canadienne en constante évolution. Voici quelques initiatives lancées par le BSF :

- Les plus récentes modifications législatives apportées aux deux lois sont entrées en vigueur en 2009. Ces changements visent à moderniser le régime d'insolvabilité, à accroître l'équité et à réduire l'abus du régime, ainsi qu'à encourager la restructuration des entreprises comme solution de rechange à la faillite. Les modifications touchant les entreprises visent, entre autres, à clarifier les pouvoirs de la cour durant le processus de faillite, à réformer la protection des créanciers et à préciser les règles pour ce qui est des conventions collectives. Pour en savoir plus sur ces modifications, veuillez consulter le site Web du BSF.
- En 2010-2011, le BSF a entrepris un examen du cadre de réglementation des licences de syndic, qui permet de surveiller les exigences que doivent respecter les syndics pour obtenir

et garder leur licence d'exercice. L'examen comprenait des consultations avec des entreprises et des syndics au Canada, et le BSF travaille actuellement à donner suite aux domaines de réforme qui ont découlé de l'examen, notamment le processus de demande de licence.

- Le BSF sensibilise les intervenants à leurs droits et responsabilités à l'égard du régime d'insolvabilité grâce à un certain nombre d'initiatives. Tout d'abord, en 2011-2012, le BSF a mis à jour son site Web afin de l'axer davantage sur la clientèle et a publié plusieurs documents en ligne, dont les Registres des dossiers de faillite et d'insolvabilité, la Base de données sur les fonds non réclamés et de nouvelles ressources d'information à l'intention des débiteurs et des créanciers. Ensuite, les *Nouvelles du BSF* ont été lancées la même année pour aider à communiquer avec les intervenants, offrant des renseignements sur les initiatives du BSF afin de faciliter leur mise en œuvre.
- Enfin, en 2012, le BSF a lancé le projet de registre de la LACC, un système de dépôt en ligne des dossiers qui offre aux syndics un système plus efficace de classement des formulaires exigés par la loi, ce qui permet au BSF de maintenir un registre public de l'information contenue dans les documents déposés en vertu de la LACC, d'enregistrer et de traiter des plaintes et d'enquêter sur la conduite des contrôleurs.

Sources :

Bureau du surintendant des faillites Canada, *Rapport annuel 2011-2012*.

Bureau du surintendant des faillites Canada, *Glossaire*.

Bureau du surintendant des faillites Canada, *Statistiques sur l'insolvabilité au Canada*, 2012.

Banque mondiale, *Doing Business 2013*.

Banque mondiale, « Méthodologie pour le solutionnement de l'insolvabilité », 2013.

1.4 Réglementation des produits

Définition de l'indicateur

La réglementation des produits désigne les efforts déployés par le gouvernement pour intervenir sur les marchés de produits qui sont foncièrement concurrentiels. Une telle réglementation est généralement utilisée dans le but d'améliorer le fonctionnement des économies de marché et de corriger les défaillances du marché.

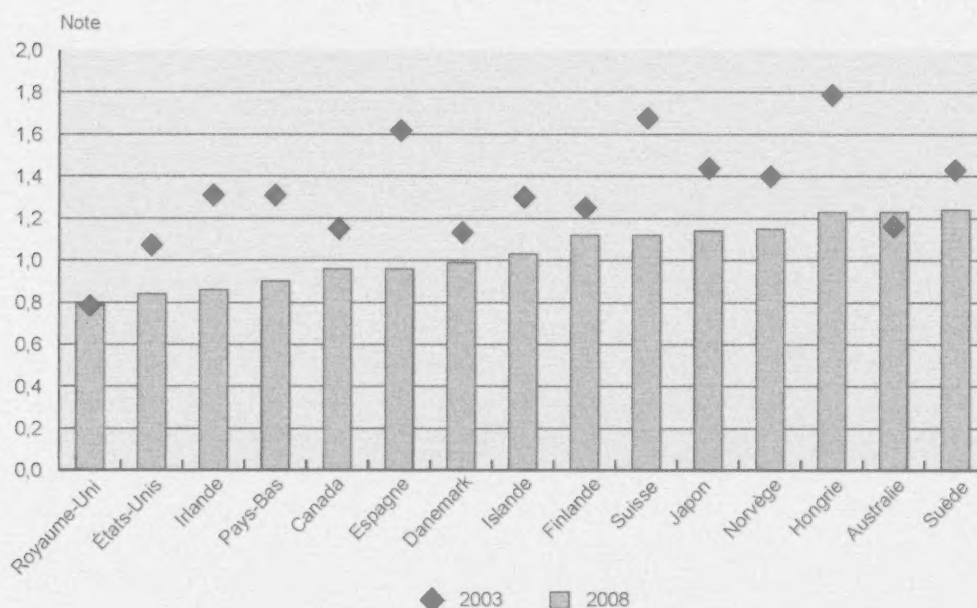
Au cours des deux dernières décennies, les gouvernements et les organisations internationales ont cherché à mieux comprendre la réglementation des produits et leurs effets sur l'économie. En 1998, l'OCDE a notamment lancé les indicateurs de réglementation des marchés de produits (RMP), qui mesurent tous les cinq ans la réglementation dans l'ensemble de l'économie. Le projet consistait à créer une base de données comparables à l'échelle internationale à l'égard de certains règlements, tout particulièrement en ce qui concerne les règlements économiques et administratifs qui influent sur les marchés de produits.

Le pointage de la RMP dans l'ensemble de l'économie est un indicateur global basé sur une moyenne pondérée d'un total de 18 indicateurs secondaires, notamment le contrôle des prix, le niveau de réglementation de commande et de contrôle, les systèmes de délivrance de licences et de permis et la communication des règles et des procédures.

Principaux résultats statistiques

La figure 1.4-1 montre le total des notes correspondant à la réglementation des marchés de produits dans l'ensemble de l'économie, en 2003 et 2008, parmi des pays de l'OCDE sélectionnés. Ces résultats expriment la rigidité de la réglementation des produits : plus le résultat est élevé, plus le pays applique des politiques contraignantes à l'égard de la concurrence. À l'exception du Royaume-Uni et de l'Australie, les pays inclus sélectionnés ont assoupli leur réglementation des marchés de produits au fil du temps.

Figure 1.4-1 : Total des notes pour la réglementation des marchés de produits, 2003 et 2008



Source : OCDE, Indicateur intégré de RMP 2008. (En anglais seulement)

Le Canada fait partie d'un groupe de pays caractérisés par des niveaux inférieurs de réglementation des marchés de produits, comparativement à la moyenne de l'OCDE. En 2008, le Canada s'est classé au cinquième rang, derrière le Royaume-Uni, les États-Unis, l'Irlande et les Pays-Bas.

Le total des points du Canada s'est constamment amélioré depuis que l'indicateur a été créé en 1998. Cette amélioration est attribuable aux progrès liés à un certain nombre de sous-indicateurs, comme les contrôles de prix, le recours à une réglementation de commande et de contrôle, la simplification des processus pour les entreprises et les obstacles à l'entrée dans les secteurs de réseau.

Soutien stratégique d'hier et d'aujourd'hui

Au cours des dernières années, le gouvernement du Canada a lancé un certain nombre de réformes au chapitre de la réglementation des marchés de produits.

- En juin 2012, le gouvernement du Canada a annoncé un projet de modifications à la Loi sur Investissement Canada visant à éliminer les obstacles à l'investissement étranger. Les modifications touchent une hausse du seuil d'examen des investissements étrangers sur quatre ans pour atteindre 1 milliard de dollars, de même que l'établissement du seuil en fonction de la valeur d'affaires plutôt que de la valeur des actifs.
- Lancé en octobre 2012 par le Conseil du Trésor, le Plan d'action pour la réduction du fardeau administratif (PARFA) oriente la réforme de plusieurs types de réglementation des produits auprès d'un certain nombre de ministères et d'organismes. Par exemple, le Plan d'action recommande que le ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement Canada (MAECD) réduise le fardeau de la mise en conformité des entreprises à la réglementation sur les exportations. Le MAECD a donné suite à

cette recommandation en créant un nouveau système d'importation pour l'acier et les produits d'acier. Le Plan d'action comprend également des mesures, à l'échelle du gouvernement, en vue de réduire le fardeau de la réglementation des produits auquel sont confrontées les entreprises. Le Plan d'action établit des cibles pour la délivrance rapide de licences, de certificats et de permis, et demande aux organismes de réglementation d'établir et de publier des normes mesurables à cet égard.

- De plus, dans le Plan d'action économique de 2012, le gouvernement fédéral s'est engagé à modifier la façon dont l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) surveille et applique la réglementation sur l'étiquetage non lié à la santé ou à la salubrité des aliments. Ainsi, l'ACIA mettra en ligne un outil de vérification de l'étiquetage qui incitera les consommateurs à signaler directement aux entreprises et aux associations leurs préoccupations légitimes afin que la situation soit corrigée rapidement. Le gouvernement abrogera aussi les mesures réglementaires liées aux normes d'emballage afin d'éliminer tout obstacle inutile à l'importation de nouveaux produits en provenance de l'étranger.
- En 2013, le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) a annoncé un nouveau code sur les services sans fil en vigueur à partir de décembre 2013. Le code : aidera les particuliers et les petites entreprises à obtenir et à comprendre les renseignements contenus dans leurs contrats de services sans fil; mettra en œuvre des pratiques commerciales conviviales dans l'industrie des services sans fil; et favorisera l'établissement d'un marché des services sans fil plus dynamique. Par ailleurs, la même année, Industrie Canada a rendu public

un nouveau cadre sur le transfert des licences de spectre qui énonce plus clairement le déroulement de l'examen des demandes de transfert de licences de spectre et qui vient stimuler la concurrence sur le marché des services sans fil au Canada.

- Le gouvernement du Canada s'est également engagé à réformer le contrôle actuel sur le prix des produits agricoles. En décembre 2011, le projet de loi C-18 a réformé la Commission canadienne du blé afin de donner aux agriculteurs de l'Ouest la liberté de choisir de vendre leurs produits dans un marché ouvert. Par ailleurs, en 2013, la Commission canadienne du lait a réformé le système de gestion des approvisionnements pour exclure certains produits laitiers du contrôle actuel des prix.

Sources

Gouvernement du Canada, *Plan d'action pour la réduction du fardeau administratif*, 2012.

G. Nicoletti et S. Scarpetta, « Regulation, productivity and growth: OECD evidence », *Economic Policy* volume 18, numéro 36, 2003. (En anglais seulement)

Organisation de coopération et de développement économiques, *Indicateur intégré de RMP 2008*. (En anglais seulement)

A. Wolff et al. Ten Years of Product Market Reform in OECD Countries, OCDE, 2009. (En anglais seulement)

1.5 Impôts sur les sociétés et sur le capital

Définition de l'indicateur

Cet indicateur désigne les taux d'imposition établis par les gouvernements sur les bénéfices réalisés par les entreprises lors de la prestation de services et la fourniture de produits ou lors de la vente de biens.

Il est question ci-dessous de deux mesures fiscales :

- Le taux d'imposition fédéral et les limites pour les petites entreprises;
- Les comparaisons internationales avec d'autres pays de l'OCDE.

Principaux résultats statistiques

Taux d'imposition fédéral et limites pour les petites entreprises

L'OCDE, au terme d'une recherche concernant l'incidence de la réforme fiscale sur la croissance économique, a conclu que le taux d'imposition des sociétés influe sur l'encouragement aux entreprises, du fait qu'il touche au rendement du capital investi, y compris le rendement de l'innovation, et que la diminution des impôts sur le revenu des petites entreprises et les gains en capital peuvent stimuler la croissance économique.

La recherche de l'OCDE a montré que les impôts sur le revenu des sociétés empêchent les entreprises d'entreprendre des activités qui sont importantes pour la croissance, comme des investissements dans le capital physique et l'amélioration de la productivité. Les impôts des sociétés influent également sur la décision des entrepreneurs de démarrer une entreprise et peuvent avoir une incidence sur les bénéfices des entreprises, en particulier les entreprises à forte croissance. De plus, les impôts sur les sociétés influent sur la décision des entreprises étrangères d'investir au Canada et sur la décision d'entreprises canadiennes de continuer à faire des affaires au Canada.

Le taux d'imposition fédéral actuel pour les petites entreprises de 11 % s'applique à la première tranche de 500 000 \$ du montant de revenu admissible. Entre 2002 et 2007, ce taux d'imposition était de 12 %. Dans le budget fédéral de 2009, le montant de revenu des petites entreprises donnant droit au taux réduit d'imposition fédéral est passé de 400 000 \$ à 500 000 \$, depuis le 1^{er} janvier 2009.

Comme le montre le tableau 1.5-1, le taux d'imposition fédéral des sociétés s'élève actuellement à 15 %, une baisse par rapport à 21 % en 2007. En 2008, la surtaxe fédérale de 1,5 % sur le revenu des sociétés a été éliminée, et le taux d'imposition général des sociétés a été réduit graduellement chaque année depuis.

Tableau 1.5-1 : Taux d'imposition fédéral et limites pour les petites entreprises

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013*
Limite fédérale pour les petites entreprises (000 \$)	200	200	200-300	200	200-300	250	250	300	300	400	400	500	500	500
Taux fédéral pour les petites entreprises (%)	12	12	21	12	21	12	12	12	12	12	11	11	11	11
Taux d'imposition fédéral des sociétés (%)	28	27	25	23	21	21	21	21	19,5	19	18	16,5	15	15

Source : Ministère des Finances, 2012

* Selon le site Web de l'Agence du revenu du Canada, ces taux sont entrés en vigueur le 1^{er} janvier 2013 et pourraient être sujets à changement.

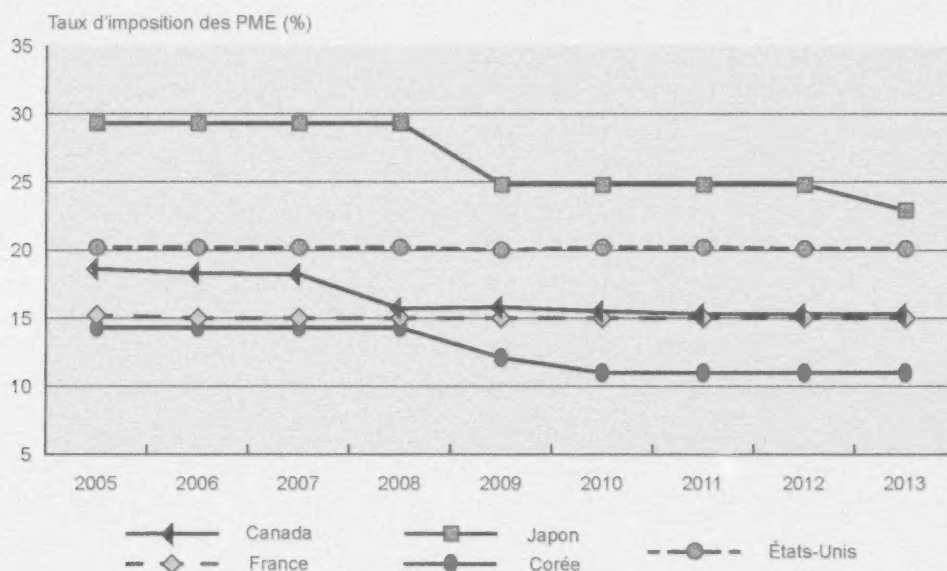
Comparaisons internationales

Le taux d'imposition des petites entreprises au Canada figure maintenant parmi les plus faibles dans les économies de l'OCDE, selon la Base de données fiscales de l'OCDE. Comme l'indique la figure 1.5-1, le taux canadien (y compris les taux combinés du fédéral et du provincial) a diminué au cours des six dernières années, pour atteindre 15,3 % en 2011. Il s'est lentement approché du taux d'imposition des petites entreprises de la France, qui se chiffre à 15,0 %. Les taux d'imposition des petites entreprises aux États-Unis et en France sont restés stables depuis 2005, respectivement à 20,1 et à 15,0 %. Les taux ont diminué au Japon, passant de 29,3 % en 2005 à 24,8 % en 2009. La Corée a également

connu une baisse, le taux passant de 14,3 % en 2008 à 11 % en 2010.

Il importe de souligner que dans de nombreux pays, les taux peuvent varier selon les gouvernements infranationaux, comme les états ou les provinces. Les estimations de la figure 1.5-1, élaborées au moyen de la Base de données fiscales de l'OCDE, combinent le taux d'imposition sur le revenu des sociétés du gouvernement central avec celui des gouvernements infranationaux (combinaison des taux provincial et local). Par conséquent, l'estimation de l'OCDE pour le Canada combine le taux d'imposition fédéral pour les PME (11 %) avec les taux provincial et local pour les PME (4,3 % en Ontario).

Figure 1.5-1 : Taux d'imposition des petites et moyennes entreprises dans des pays sélectionnés



Source : OCDE, Base de données fiscales : impôts sur les sociétés et sur le capital. (En anglais seulement)

Soutien stratégique d'hier et d'aujourd'hui

Au cours de la dernière décennie, le Canada a réduit le taux d'imposition imposé aux entreprises. Parmi les pays du G7, le Canada a maintenant le plus faible taux d'imposition sur les nouveaux investissements d'affaires et presque le plus faible taux d'imposition sur le revenu des sociétés, derrière le Royaume-Uni.

En plus de réduire le taux d'imposition sur le revenu des sociétés et les gains en capital, le gouvernement fédéral a pris des mesures supplémentaires pour réduire le fardeau fiscal imposé aux entreprises :

- Instauré en 2003, le roulement de gains en capital relatifs aux placements dans des

petites entreprises permet aux investisseurs, sous réserve de certains plafonds, de reporter l'inclusion dans leur revenu de gains en capital réalisés à partir d'investissements dans des actions de petites entreprises admissibles si le produit de disposition des actions est réinvesti dans des actions d'autres petites entreprises admissibles. Pour être admissible, une petite entreprise ne doit pas posséder plus de 50 millions de dollars en actifs, immédiatement après l'investissement.

- Le Plan d'action économique (PAE) de 2013 a révisé à la hausse l'exonération cumulative des gains en capital pour la disposition d'actions de petites entreprises admissibles, y compris les biens agricoles et les biens de pêche admissibles. Il a également fait augmenter l'exonération, passant de 750 000 \$ à 800 000 \$ en 2014; l'exonération sera indexée à l'inflation pour les années d'imposition suivantes.
- Les incitatifs fiscaux fédéraux pour la Recherche scientifique et développement expérimental (RS-DE) sont conçus pour assurer un soutien général aux travaux de RS-DE effectués dans tous les secteurs industriels au Canada et pour aider les petites entreprises en particulier. Depuis 2012, deux taux s'appliquent au crédit d'impôt à l'investissement (CII) se rapportant aux activités de RS-DE au Canada : (1) un taux général de 15 %, et (2) un taux majoré de 35 % s'appliquant aux petites sociétés privées sous contrôle canadien (SPCC) applicable sur la première tranche de 3 millions de dollars de dépenses admissibles. Dans le PAE de 2012, le gouvernement s'est engagé à simplifier le programme incitatif fiscal pour la RS-DE et à améliorer la rentabilité et la prévisibilité.

- Le PAE de 2013 a prolongé d'un an le crédit pour l'embauche visant les petites entreprises, qui avait initialement été annoncé dans le budget de 2011. Cette mesure temporaire permet aux entreprises de demander un crédit pouvant atteindre 1 000 \$ au titre de la hausse des cotisations d'assurance-emploi (AE) d'une petite entreprise par rapport à celles versées l'année précédente.

Sources :

Agence du revenu du Canada, Taux d'impôt des sociétés, 2013.

Ministère des Finances, Budget 2009.

Ministère des Finances, Budget 2012.

Ministère des Finances, Budget 2013.

Organisation de coopération et de développement économiques, Tax Database, 2013. (En anglais seulement)

1.6 Système de brevets

Définition de l'indicateur

Un système de brevets est un cadre national qui définit les règles régissant l'attribution et l'application des brevets, sous la forme de propriété intellectuelle (PI). Le système de brevets est conçu pour fournir une série d'incitatifs menant à plus d'inventions, d'innovations et d'activités subséquentes propices à la commercialisation de nouveaux produits et services.

Les mesures présentées ci-dessous portent sur :

- Les données sur les demandes et les délivrances de brevets;
- Les classements et les statistiques sur la propriété intellectuelle à l'échelle internationale.

Principaux résultats statistiques

Données sur les demandes et les délivrances de brevets

Bien que le nombre total de demandes présentées à l'Office de la propriété intellectuelle du Canada (OPIC) ait légèrement diminué en 2011–2012 (tableau 1.6-1), le nombre de demandes nationales a augmenté d'environ 8 %. Une proportion de plus en plus grande du total des demandes de brevets déposées au Canada provient encore de sources étrangères (86 % en 2011–2012), comparativement aux demandes nationales (14 %).

Dans le même ordre d'idées, une proportion de plus en plus grande de brevets délivrés au Canada provient de sources étrangères (89 %), comparativement aux sources nationales (11 %). Entre 2010–2011 et 2011–2012, le nombre total de brevets délivrés a augmenté d'environ 6 %.

Tableau 1.6-1 : Demandes de brevet reçues et délivrées par l'Office de la propriété intellectuelle du Canada, 2011–2012

	Nbre total de demandes 2011–2012	% du total des demandes	% d'écart entre 2010–2011 et 2011–12	Nbre total de délivrances 2011–2012	% du total des délivrances	% d'écart entre 2010–2011 et 2011–2012
Sources étrangères	30 198	86,25 %	-2,08 %	18 610	88,93 %	4,56 %
Sources nationales	4 813	13,75 %	7,51 %	2 317	11,07 %	17,02 %
Total	35 011	100,00 %	-0,87 %	20 927	100,00 %	5,81 %

Source : Rapport annuel 2011–2012 de l'OPIC : Bâtir pour l'avenir.

Les brevets canadiens en vigueur représentent 1,7 % de tous les brevets en vigueur partout dans le monde, alors que les brevets américains en vigueur comptent pour 26,8 % de tous les brevets en vigueur à l'échelle mondiale (Organisation mondiale de la propriété intellectuelle, World Intellectual Property Indicators 2012).

Classements et statistiques sur la propriété intellectuelle à l'échelle internationale

Le Global Competitiveness Report du Forum économique mondial mesure le niveau de protection des droits de PI dans les pays. Le classement du Canada a chuté depuis 2011, passant du 12^e rang en 2011–2012 au 14^e en 2012–2013.

Selon l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI), la plupart des pays ont connu entre 2010 et 2011 une croissance positive des demandes de titres de PI. Mentionnons entre autres une croissance de 31,2 % en Chine, de 21,6 % au Brésil et de 8,4 % au Canada. En 2011, le Canada a affiché un total de 133 921 classes indiquées dans les demandes de marque de commerce³, dont environ 73 000 (55 %) avaient été déposées par des résidents. En comparaison, le nombre de classes indiquées dans les demandes de marque de commerce en Chine a atteint 1 418 251 la même année, soit plus de 1 million de plus que n'importe quel autre pays. En Chine, près de 1,3 million de demandes ont été déposées par des résidents.

Toujours selon l'OMPI, le nombre de demandes internationales de brevets déposées en vertu du Traité de coopération en matière de brevets (PCT) a augmenté au Canada et dans d'autres pays⁴. Le nombre de demandes internationales de brevets déposées en 2011 par des résidents du Canada a augmenté de 8,6 %, par rapport à 2010. La plus grande croissance du nombre de demandes a été enregistrée auprès des résidents de la Chine, avec une croissance de 29 % en 2011, alors que les Pays-Bas ont connu la baisse la plus marquée (13,8 %).

Dans l'ensemble, le nombre de demandes de dessin industriel à l'échelle mondiale a augmenté de 16 % entre 2010 et 2011. L'Office de la propriété intellectuelle de la Chine a reçu le plus grand nombre de demandes de dessin industriel (521 468), comparativement à 30 467 aux États-Unis et à 5 227 au Canada. En Chine, plus de 97 % des demandes de dessin industriel ont été déposées par des résidents, par rapport à plus de 84 % au Canada qui avaient été déposées par des non-résidents⁵.

Soutien stratégique d'hier et d'aujourd'hui

L'OPIC est l'organisme fédéral chargé de surveiller et d'administrer le régime canadien des droits de PI, soit les brevets, marques de commerce, droits d'auteur, dessins industriels et technologies de circuits intégrés. L'OPIC offre des programmes et un soutien stratégique dans plusieurs secteurs pour s'assurer que le cadre de PI du Canada est adapté au contexte actuel de la PI.

- En 2010, les Règles sur les brevets ont été modifiées en vue d'aider les demandeurs à obtenir des droits conférés par le brevet, d'éliminer un certain nombre d'exigences administratives, de clarifier certaines dispositions des Règles sur les brevets et de les harmoniser avec les normes internationales.
- Tout au long de 2010–2011, l'OPIC a fourni 60 études de cas de PI à 42 établissements d'enseignement pour accroître la sensibilisation aux avantages de la protection des droits de PI. La même année, en partenariat avec le ministère fédéral des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement, l'OPIC a organisé trois séances de formation à l'intention de 55 délégués commerciaux. Ces derniers seront ainsi en mesure de fournir à leurs clients des ressources de PI appropriées. L'OPIC a également collaboré avec la Corporation commerciale canadienne (CCC) pour fournir une formation sur la PI aux 22 agents de la CCC.

3. Les données sur les marques de commerce portent sur le nombre de classes, c.-à-d. le nombre de catégories de produits et de services précisés dans une demande ou un enregistrement de marque de commerce. Les bureaux d'enregistrement de marques de commerce sont dotés d'un système de classement à une seule catégorie ou à plusieurs catégories. Pour une meilleure comparaison de l'activité internationale de demandes de marque de commerce d'un bureau à l'autre, l'OMPI se sert du nombre de classes indiquées dans les demandes et dans les enregistrements. Pour en savoir plus, voir le *World Intellectual Property Indicators 2012*, p. 163. (En anglais seulement)

4. Le Traité de coopération en matière de brevets (PCT) est un traité international en droit des brevets (1970). Une demande de brevet déposée en vertu du PCT est appelée une demande internationale ou une demande PCT.

5. Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI), *World Intellectual Property Indicators 2012*. (En anglais seulement)

- À l'automne 2012, l'OPIC a tenu des tables rondes avec des particuliers et des intervenants du milieu des affaires afin de mieux comprendre les défis et les obstacles auxquels sont confrontées les petites et moyennes entreprises au moment d'utiliser le régime de la PI. Ces tables rondes ont porté sur le processus de demande de titres de PI, les connaissances et outils de formation en matière de PI, la stratégie de PI et les difficultés à utiliser le régime canadien de la PI.
- L'OPIC, par l'entremise de l'Autoroute du traitement des demandes de brevet (ATDB), maintient un certain nombre d'ententes bilatérales avec d'autres pays pour la PI. Ces ententes constituent un moyen d'examiner la priorité d'une demande de brevet dans un pays lorsque le brevet a déjà été traité dans un autre pays. Des conditions s'appliquent, notamment une mention précisant qu'il s'agit d'un article brevetable ou d'une nouveauté et faisant état de l'activité inventive et de la possibilité d'application industrielle (en phase internationale). Grâce à l'ATDB, le Canada a conclu une entente continue avec les États-Unis et des ententes pilotes avec le Danemark, l'Allemagne, Israël, le Japon, la Corée, la Finlande, l'Espagne et le Royaume-Uni.
- Outre les ententes bilatérales, l'OPIC mène un certain nombre d'activités avec l'OMPI pour harmoniser le régime canadien de la PI avec d'autres compétences internationales. Ces activités ont pour but de permettre aux Canadiens de déposer des demandes plus facilement à l'étranger, et aux étrangers de déposer plus facilement des demandes au Canada.

En 2007, le gouvernement du Canada a présenté sa stratégie en matière de sciences et de technologie, intitulée *Réaliser le potentiel des sciences et de la technologie au profit du Canada*. La stratégie

mettait l'accent sur la contribution des sciences et de la technologie à la création d'une économie plus concurrentielle et plus durable. Dans la stratégie, le gouvernement fédéral a exprimé son engagement de maintenir un régime de brevets équilibré qui favorise l'innovation tout en respectant les valeurs des Canadiens et en veillant à ce qu'ils aient accès à l'information scientifique et aux technologies de pointe.

Dans l'optique de la Stratégie en matière de sciences et de technologie de 2007, les Règles sur les brevets ont été modifiées en mars 2011 pour accélérer le traitement des demandes de brevet liées à des technologies vertes. Les modifications permettent au commissaire aux brevets d'accélérer l'examen des demandes de brevet dans le domaine des technologies environnementales.

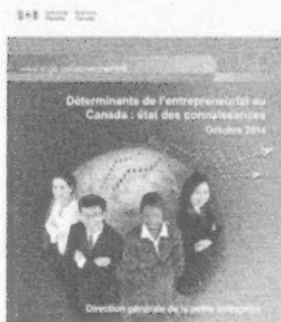
En mars 2013, le gouvernement du Canada a adopté la Loi visant à combattre la contrefaçon de produits, qui vise à créer un climat propice à l'innovation et à la créativité, à attirer de nouveaux investissements et à stimuler la croissance de l'économie du savoir. Les principales dispositions de la Loi prévoient, entre autres, la protection des marques et des œuvres de création en renforçant le régime canadien d'application de la loi, l'enregistrement des marques de commerce non traditionnelles liées aux nouvelles technologies et la simplification du processus global d'enregistrement des marques de commerce de manière à offrir un niveau de validité et d'efficacité aux titulaires de marques de commerce.

Sources

Office de la propriété intellectuelle du Canada, Rapport annuel 2010–2011: L'adaptation à des réalités changeantes; Rapport annuel 2011–2012 : Bâtir pour l'avenir; Plan d'activités 2011–2012 : Toucher l'avenir de la PI; Stratégie d'affaires 2012–2017 : Inspiré par l'innovation, engagé à réussir.

Forum économique mondial, The Global Competitiveness Report 2012–2013. (En anglais seulement)

Organisation mondiale de la propriété intellectuelle, *World Intellectual Property Indicators*, 2012. (En anglais seulement)



Canada

Déterminants de l'entrepreneuriat au Canada : état des connaissances Octobre 2014

Section 2

Situation du marché

- 2.1 Droit de la concurrence
- 2.2 Accès aux marchés étrangers
- 2.3 Accès aux marchés intérieurs (interprovinciaux)
- 2.4 Niveau d'intervention du secteur public

2 Situation du marché

2.1 Droit de la concurrence

Définition de l'indicateur

Cet indicateur évalue la mesure dans laquelle les entreprises sont confrontées à la pression concurrentielle. L'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) désigne deux types de politiques pour la promotion de la concurrence : les politiques visant à promouvoir le niveau général de la concurrence et celles qui mettent un accent particulier sur certains secteurs, et plus particulièrement les industries de réseaux déréglementés (p. ex. les services d'utilité publique, les télécommunications et le transport). Le Rapport sur la concurrence mondiale de 2013-2014 (*The Global Competitiveness Report 2013-2014*) du Forum économique mondial comprend plusieurs indicateurs sur l'efficacité du marché en termes de concurrence, qui sont fondés sur l'enquête sur l'opinion des dirigeants réalisée par le Forum auprès de chefs d'entreprises.

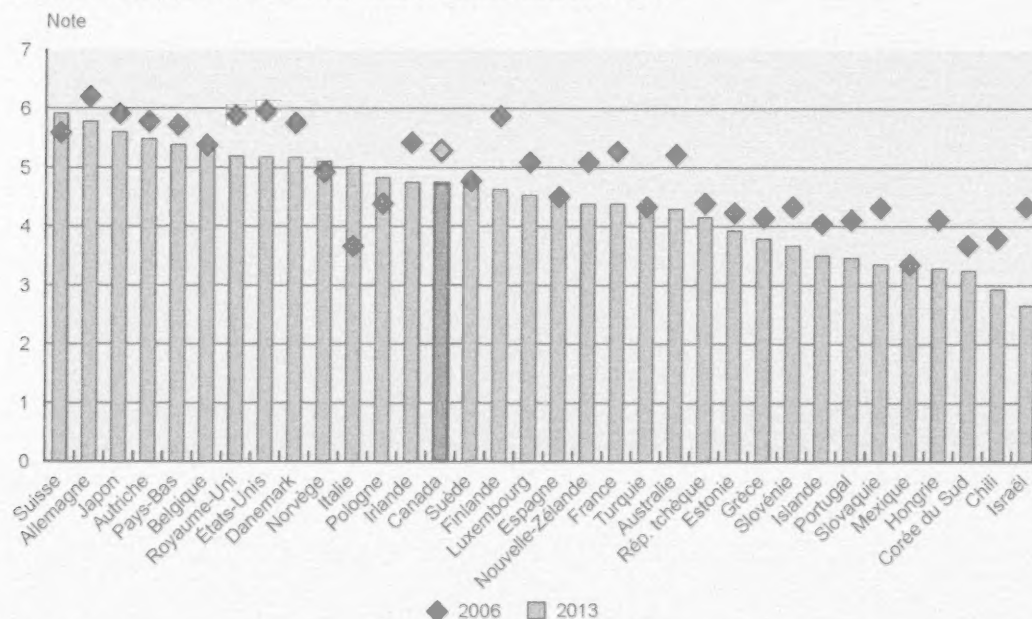
Les indicateurs suivants sur la performance des politiques du Canada en matière de concurrence et les résultats sont présentés ci-après :

- l'ampleur de la dominance du marché;
- l'efficacité de la politique antitrust.

Principaux résultats statistiques

L'indicateur de dominance du marché évalue si l'activité commerciale est dominée par quelques groupes d'entreprises (note basse) ou si elle est répandue au sein de nombreuses entreprises (note élevée). Comme l'illustre la figure 2.1-1, en 2013, le Canada se situait au 14^e rang parmi les 34 pays membres de l'OCDE, en ce qui a trait à l'ampleur de la dominance de son marché. Au Canada, comme dans la plupart des pays membres de l'OCDE, les marchés sont de plus en plus dominés par un petit nombre d'entreprises par rapport à 2006.

Figure 2.1-1 : Ampleur de la dominance du marché, 2006 et 2013

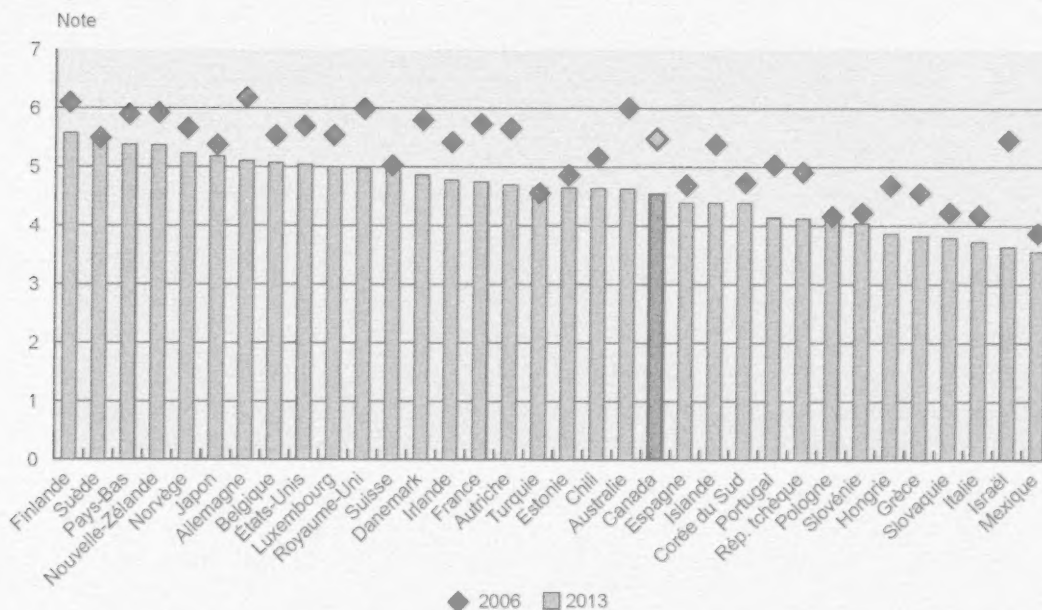


Source : Forum économique mondial, *The Global Competitiveness Report 2013-2014*.

L'indicateur de l'efficacité de la politique antitrust évalue la mesure dans laquelle cette politique antitrust ou politique sur la concurrence encourage la concurrence. Comme l'illustre la figure 2.1-2, en 2013, le Canada se situait au 21^e rang parmi

les 34 pays membres de l'OCDE, en ce qui concerne l'efficacité de sa politique antitrust. À l'instar de la dominance du marché, les politiques antitrust au sein de la majorité des pays membres de l'OCDE ont perdu de leur efficacité par rapport à 2006.

Figure 2.1-2 : Efficacité de la politique antitrust, 2006 et 2013



Source : Forum économique mondial, *The Global Competitiveness Report 2013-2014*.

Soutien stratégique d'hier et d'aujourd'hui

Le cadre concurrentiel du Canada est fondé sur un ensemble de politiques appliquées par le Bureau de la concurrence du Canada. Le Bureau est un organisme d'application de la loi indépendant qui est chargé de l'administration et de la mise en application des lois canadiennes liées à la concurrence, à savoir la *Loi sur la concurrence*, la *Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation*, la *Loi sur l'étiquetage des textiles* et la *Loi sur le poinçonnage des métaux précieux*.

- Le Bureau de la concurrence joue un rôle important en interdisant la publicité mensongère, en menant des enquêtes sur les cartels, en prévenant les abus de pouvoir

sur le marché et en procédant à l'examen des fusions. Le Bureau se sert d'un éventail d'outils, y compris l'éducation du public, le pouvoir de faire des perquisitions et de saisir des éléments de preuve, la possibilité de confier des affaires criminelles au procureur général et le pouvoir de confier des affaires civiles au Tribunal de la concurrence.

- Le Bureau de la concurrence joue un rôle de promotion de la concurrence pour encourager une concurrence accrue, en conseillant les organismes de réglementation et décideurs de ne réglementer qu'au besoin et en aidant à mettre en place des politiques occasionnant un minimum d'intrusion lorsque les forces

du marché ne suffisent pas pour atteindre les objectifs. En 2013, le Bureau a formulé des observations sur le Code de conduite sur les services sans fil du Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes et a mené une consultation publique dans l'optique de cerner les secteurs économiques dans lesquels des efforts de promotion de la concurrence devraient être faits.

- En mars 2010, la *Loi sur la concurrence* a été modifiée afin de mieux protéger les Canadiens contre les méfaits des comportements anticoncurrentiels. Les modifications à la Loi permettent une application plus efficace de la loi au criminel à l'égard des formes de cartels les plus graves, tout en donnant aux entreprises la liberté et la latitude voulues pour tirer parti d'alliances légitimes avec leurs concurrentes.
- Dans le discours du Trône de 2013, le gouvernement du Canada a annoncé des politiques visant à améliorer la transparence pour les consommateurs, y compris la divulgation des coûts relatifs aux différentes méthodes de paiement et la collaboration avec les provinces et territoires pour lutter contre les prêteurs sur salaire aux pratiques abusives.

En outre, le gouvernement du Canada mène des initiatives pour assurer la concurrence dans les secteurs de réseaux, en particulier celui des télécommunications :

- Le Plan d'action économique de 2012 proposait d'importantes modifications à la *Loi sur les télécommunications*. Ces modifications, entrées en vigueur en juin 2012, ont levé les restrictions

sur l'investissement étranger pour les entreprises qui œuvrent dans le secteur des télécommunications et détiennent moins de 10 % des parts du marché total canadien des télécommunications. On s'attend à ce que ces modifications encouragent une plus grande concurrence en renforçant la position des nouveaux venus sur le marché, en améliorant l'accès aux capitaux et en favorisant des partenariats stratégiques plus étroits.

- Le Plan d'action économique de 2013 a annoncé une revue des règles régissant l'industrie du crédit et du débit, afin que les principes de transparence, d'équité et de concurrence guident l'évolution des paiements mobiles.
- En mars 2013, le gouvernement fédéral a annoncé de nouvelles mesures en vue d'accroître la concurrence dans le secteur du sans-fil, notamment en étendant l'exigence que les entreprises ont d'offrir l'itinérance aux concurrents, en renforçant les règles de partage des tours de transmission cellulaires et en faisant en sorte qu'au moins quatre fournisseurs de services de chaque région puissent acquérir un spectre de fréquences lors de la prochaine mise aux enchères du spectre de 700 MHz.
- Le discours du Trône de 2013 a annoncé de nouvelles politiques visant à réduire les coûts d'itinérance des appareils sans fil et exigeant le dégroupement de la programmation des chaînes de télévision.

Source :

Forum économique mondial, *The Global Competitiveness Report 2013-2014*.

2.2 Accès aux marchés étrangers

Définition de l'indicateur

Cet indicateur évalue la mesure dans laquelle les entreprises canadiennes peuvent exporter des biens et des services dans les marchés à l'extérieur du Canada. L'accès aux marchés à l'extérieur du Canada peut être entravé par des obstacles tarifaires et non tarifaires au commerce, notamment le temps, l'argent et les autres ressources nécessaires pour se conformer aux règlements et acheminer des biens vers des destinations à l'étranger.

Les mesures suivantes portant sur la capacité des entreprises canadiennes à accéder aux marchés à l'étranger sont décrites ci-dessous :

- le pourcentage de petites et moyennes entreprises (PME) qui exportent;
- la valeur des exportations de toutes les entreprises canadiennes;
- la comparaison par destination et par secteur d'industrie;
- le classement international du fardeau relatif à l'exportation.

Principaux résultats statistiques

Selon les *Principales statistiques relatives aux petites entreprises – Août 2013* d'Industrie Canada, seulement 10,4 % des PME canadiennes exportent vers des marchés étrangers. La valeur totale des exportations canadiennes ne cesse d'augmenter depuis la récession de 2008-2009, bien que les exportations n'aient pas encore atteint les seuils préalables à 2008. Les entreprises canadiennes, toute tailles confondues, ont exporté des biens d'une valeur d'environ 374 milliards de dollars en 2011, ce qui représente une augmentation de 48 milliards de dollars (15 %) par rapport à 2010. Les petites entreprises sont à l'origine de 23,9 % de la valeur des exportations, comparativement à 16,2 % pour les entreprises de taille moyenne et à 59,9 % pour les grandes entreprises.

Les destinations d'exportation des PME exportatrices les plus populaires sont, de loin, les États-Unis (89,3 %) et l'Europe (32,1 %) (tableau 2.2-1).

Tableau 2.2-1: Destinations d'exportation par taille d'entreprise, 2011

	États-Unis	Europe	Amérique Latine	Chine	Autres pays d'Asie	Autres
Taille d'entreprise	(en %)					
De 1 à 4 employés	87,2	28,9	9,1	7,4	11,4	14,3
De 5 à 19 employés	89,6	35,5	9,6	11,2	7,9	15,9
De 20 à 99 employés	92,2	32,2	20,3	8,8	16,9	17,4
De 100 à 499 employés	94,8	30,7	21,7	19,2	26,4	10,0
Toutes les PME	89,3	32,1	11,9	9,5	11,6	15,4

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2011*; calculs d'Industrie Canada.

Pour ce qui est de la destination des exportations par secteur industriel en 2011 (*Principales statistiques relatives aux petites entreprises, 2013*) :

- les États-Unis étaient la destination de marché privilégiée pour tous les secteurs

industriels, en particulier pour les secteurs de l'hébergement et des services de restauration (97,9 %); des soins de santé, de l'information et des arts (97,3 %); et du transport et de l'entreposage (96,6 %);

Section 2 Situation du marché

- l'Europe constituait une destination d'exportation importante pour le secteur des soins de santé, de l'information et des arts (64,9 %);
- les exportations vers l'Amérique latine étaient dominées par la fabrication (23,5 %);
- les exportations vers les pays d'Asie autres que la Chine étaient dominées par le secteur de l'agriculture, de la foresterie et d'autres industries axées sur les ressources (25,0 %) et par le secteur du commerce de gros (19,0 %).

Le rapport *Doing Business* de la Banque mondiale mesure le fardeau lié à l'exportation en fonction de trois indicateurs :

- le nombre de documents requis pour exporter des biens;
- le temps nécessaire pour se conformer à toutes les procédures inhérentes à l'exportation de biens;
- le coût d'exportation par conteneur, excluant les tarifs.

Le tableau 2.2-2 montre la performance du Canada selon les indicateurs sur le fardeau à l'exportation de *Doing Business*. En 2012, l'exportation à partir du Canada nécessitait trois documents, prenait en moyenne sept jours et coûtait 1 610 dollars américains par conteneur en moyenne. Selon un classement moyen des trois indicateurs, le Canada s'est retrouvé au 42^e rang parmi tous les pays qui ont participé à l'enquête en 2013, ce qui constitue un recul par rapport à la 39^e position qu'il occupait en 2006. Actuellement, le Canada est très bien placé au chapitre du nombre de jours et de documents requis pour l'exportation, mais n'obtient pas un bon classement en ce qui a trait au coût monétaire de l'exportation. En fait, le coût d'exportation du Canada est le plus élevé parmi les pays membres de l'OCDE.

Tableau 2.2-2 : Classement du Canada pour le fardeau à l'exportation, indicateurs sélectionnés, 2013

Indicateur	Classement international	
Documents requis pour exporter (nombre)	3	2
Temps requis pour exporter (jours)	4	7
Coût de l'exportation (en dollars américains par conteneur)	1 610	141
Total		42

Remarque : Le classement total du Canada pour le fardeau à l'exportation est basé sur la moyenne des classements des trois indicateurs parmi les 185 pays examinés.

Sources : Banque mondiale, *Doing Business* 2013; calculs d'Industrie Canada.

Soutien stratégique d'hier et d'aujourd'hui

Une des grandes priorités du ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement (MAECD), tel que décrit dans son *Rapport sur les plans et les priorités* de 2013-2014, consiste à créer « des possibilités internationales pour les entreprises canadiennes en négociant des accords visant à libéraliser et à élargir les marchés, à faciliter les échanges et les investissements bilatéraux, et à favoriser l'innovation par des partenariats scientifiques et technologiques internationaux ». Le MAECD entend le faire grâce à un certain nombre de mécanismes.

- Le MAECD dirige la négociation des accords de libre-échange (ALE) bilatéraux et multilatéraux avec les pays qui sont des partenaires commerciaux. Ces accords visent à supprimer des restrictions comme les tarifs, les taxes et les quotas, ce qui améliorerait l'accès des entreprises canadiennes aux marchés internationaux. Le premier de ces accords, et le plus important, est l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), signé en 1994 par le Canada, les États-Unis et le Mexique. Depuis 1997, le Canada a signé des ALE avec le Chili, la Colombie, le Costa Rica, Israël, la Jordanie, le Panama et le Pérou, et

il négocie actuellement de nouveaux accords avec un certain nombre d'économies. Le Canada a également conclu des négociations sur l'Accord économique et commercial global (AECG) avec l'Union européenne.

- L'Organisation mondiale du commerce (OMC) a été créée en 1995 pour offrir aux pays une plateforme multilatérale afin de négocier la libéralisation du commerce. Cette plateforme permet aux pays de déterminer et de réduire les obstacles au commerce international, d'encourager la libre circulation des biens et des services au-delà des frontières nationales, et d'améliorer l'accès aux marchés étrangers. Le MAECD joue un rôle actif dans la promotion des intérêts canadiens au sein de l'OMC et collabore avec d'autres pays à l'élaboration de règles visant à rendre stable et prévisible l'environnement commercial mondial.
- Le Service des délégués commerciaux du Canada du MAECD offre un soutien constant aux entreprises canadiennes qui font des affaires dans les marchés étrangers. Par l'entremise d'un réseau de bureaux canadiens à l'étranger, les délégués commerciaux offrent aux exportateurs et investisseurs canadiens des informations à l'échelle du pays sur comment faire des affaires dans les marchés étrangers. Ils jouent également un rôle essentiel en facilitant l'accès des entreprises à un vaste réseau de contacts, dont des gouvernements étrangers, des décideurs et d'importants chefs d'entreprises.
- Le Plan d'action sur les marchés commerciaux, qui a été annoncé en novembre 2013, est un plan commercial

ayant pour objectif de promouvoir les intérêts commerciaux du Canada dans le monde entier. Ce plan d'action fixe une cible concrète, à savoir que la présence des PME canadiennes dans les marchés émergents passe de 29 % à 50 % d'ici 2018.

Outre les services offerts par le MAECD, Exportation et développement Canada (EDC) offre des services de financement commercial et de gestion des risques aux exportateurs et investisseurs canadiens dans 187 marchés à travers le monde. Cet organisme fournit également des services financiers, des produits d'assurance et de cautionnement, ainsi que des solutions pour petites entreprises, aux exportateurs et investisseurs canadiens. Près de 80 % des clients d'EDC sont des petites et moyennes entreprises.

La Banque de développement du Canada (BDC) fournit des services de planification de l'exportation, qui aident les entreprises envisageant l'exportation à en évaluer les avantages potentiels et à élaborer un plan d'exportation. La BDC offre également un soutien financier pour des activités liées à l'exportation, y compris la recherche de marchés, la recherche-développement de produits et les investissements dans le matériel afin d'accroître la production.

Sur la base de consultations au Canada et aux États-Unis, le gouvernement du Canada a lancé en décembre 2011 le plan d'action Par-delà la frontière, qui a pour objectif de faciliter les affaires des deux côtés de la frontière pour les entreprises canadiennes et américaines. Depuis, le Canada et les États-Unis ont adopté plusieurs mesures pour faciliter le commerce transfrontalier, y compris un projet pilote conjoint d'entrée et de sortie à la frontière terrestre, la Stratégie intégrée de sécurité du fret et un système de mesure du temps d'attente à la frontière.

D'autres initiatives sont les programmes conjoints canado-américains Expéditions rapides et sécuritaires et NEXUS, qui visent tous deux à accélérer le processus de passage à la frontière entre le Canada et les États-Unis pour les voyageurs pré-approuvés et à faible risque. Les améliorations apportées à ces programmes en 2013 comprennent l'ouverture de voies NEXUS supplémentaires pour les voyageurs de confiance aux postes frontaliers, ainsi que l'expansion des voies de contrôle de sûreté existantes.

Sources :

Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2011.

Industrie Canada, Principales statistiques relatives aux petites entreprises – Août 2013.

Banque mondiale, Doing Business, Commerce transfrontalier, 2013.

2.3 Accès aux marchés intérieurs (interprovinciaux)

Définition de l'indicateur

Cet indicateur évalue la mesure dans laquelle les entreprises canadiennes peuvent vendre des biens et des services sur les marchés non locaux au Canada, définis ici comme les échanges de biens et de services entre les provinces et les territoires. Au Canada, il n'existe pas de tarifs interprovinciaux formels, mais la taille du marché intérieur peut être limitée par des différences au chapitre de la réglementation et des normes en vigueur à l'intérieur des divers niveaux de compétences.

Les mesures suivantes de la capacité des entreprises canadiennes à accéder aux marchés en dehors de leur province ou territoire de résidence sont présentées ci-dessous :

- le pourcentage de PME ayant des ventes en dehors de leur province ou territoire de résidence, et les comparaisons par secteur;
- la valeur du commerce interprovincial effectué par l'ensemble des entreprises canadiennes.

Principaux résultats statistiques

Malgré une baisse momentanée pendant la crise financière de 2009, des conditions économiques nationales plus fortes ont permis au commerce interprovincial au Canada de connaître une croissance soutenue depuis 2005 (tableau 2.3-1). La taille de l'économie est un facteur important de l'importation dans une province étant donné que l'Ontario, le Québec et l'Alberta affichaient individuellement les niveaux les plus grands en terme de valeur totale. Pour ce qui est de la croissance durant cette période, le schéma obtenu est différent puisque les provinces de la Saskatchewan et du Manitoba sont en tête de liste, avec une croissance de 60 % et 55 % respectivement, des taux nettement supérieurs à ceux de l'Ontario (33 %) et du Québec (18 %). Bien que les niveaux soient considérablement plus faibles, le Nunavut et le Yukon ont enregistré une croissance de leur commerce intérieur de 114 % et 89 % respectivement, au cours de la période.

Tableau 2.3-1 : Importations de biens et de services d'autres provinces, par région (millions de dollars)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Colombie-Britannique	35 938	38 645	40 563	42 623	41 420	44 269	47 262	48 437
Alberta	45 385	48 775	51 928	54 249	50 918	55 312	58 255	59 394
Saskatchewan	15 739	17 368	18 820	20 993	21 380	23 946	26 065	25 177
Manitoba	14 823	16 064	17 872	19 209	19 353	20 539	22 440	23 024
Ontario	73 559	78 247	82 730	86 664	82 997	87 934	95 819	98 102
Québec	57 184	59 202	61 921	62 393	60 386	62 351	65 914	67 572
Nouveau-Brunswick	10 624	11 658	13 892	14 636	11 666	13 027	13 757	13 150
Nouvelle-Écosse	10 324	10 585	11 534	11 809	11 952	12 486	13 292	13 903
Île-du-Prince-Édouard	2 072	2 205	2 507	2 689	2 414	2 451	2 694	2 804
Terre-Neuve-et-Labrador	6 616	6 748	7 064	8 014	7 486	7 932	8 575	8 510
Yukon	714	759	834	850	926	1 179	1 436	1 349
Territoires du Nord-Ouest	1 831	2 136	2 299	2 306	2 202	2 282	2 395	2 449
Nunavut	726	785	1 102	1 435	1 130	1 355	1 692	1 553
À l'extérieur du Canada	165	144	126	179	209	244	135	88
Canada	275 700	293 341	313 192	328 049	314 439	335 307	359 731	365 512

Source : Statistique Canada, tableau CANSIM 384-0038.

Selon l'*Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises* de 2011, 18,3 % des PME canadiennes effectuent des ventes interprovinciales (tableau 2.3-2). À titre de comparaison, 94,0 % des PME ont des ventes dans leur municipalité, 43,8 % des PME ont des ventes au sein de leur province d'origine mais en dehors de leur municipalité locale, et 10,4 % des PME exportent à l'étranger. Les PME particulièrement susceptibles d'avoir des ventes interprovinciales sont celles qui œuvrent dans le secteur du commerce de gros (46,2 %) et de la fabrication (38,0 %). Les PME de ces industries sont également plus susceptibles d'exporter à l'étranger.

Tableau 2.3-2 : Pourcentage de PME ayant des ventes interprovinciales, selon le secteur

Industrie	Pourcentage
Commerce de gros	46,2
Fabrication	38,0
Transport et entreposage	30,4
Services professionnels, scientifiques et techniques	29,5
Commerce de détail	16,5
Soins de santé et aide sociale; industries de l'information et de la culture; arts, spectacles et loisirs	14,7
Ressources naturelles	10,4
Autres services	9,8
Hébergement et services de restauration	7,0
Construction	5,5
Toutes les PME	18,3

Source : Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011.

Soutien stratégique d'hier et d'aujourd'hui

La plateforme clé permettant d'améliorer le commerce intérieur au Canada est l'Accord sur le commerce intérieur (ACI) conclu entre le gouvernement du Canada, les gouvernements des provinces du Canada et les gouvernements des Territoires du Nord-Ouest et du Yukon. Le Nunavut a un statut d'observateur. L'ACI vise à réduire les obstacles au commerce pour les approvisionnements, l'investissement, le travail, les normes de consommation, les divers biens et services et la protection de l'environnement.

Le Comité du commerce intérieur, composé des ministres fédéral, provinciaux et territoriaux, supervise la mise en œuvre de l'ACI. Le ministre de l'Industrie a cerné quatre priorités visant l'amélioration du commerce intérieur : la réforme de la réglementation, la simplification de l'enregistrement des entreprises et des déclarations, la cohérence entre les règles commerciales internes et internationales, et la suppression des obstacles au commerce découlant des règlements fédéraux.

En vertu de l'ACI, le gouvernement du Canada et les gouvernements provinciaux ont mis en place un certain nombre de réformes et d'initiatives, dont les suivantes :

- MARCAN, est une initiative des gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux. Établi en 2001, MARCAN fournit des liens vers les sites Web susceptibles de publier des avis d'appel d'offres du secteur public canadien. Elle fournit également des informations sur les règles de passation des marchés publics auxquelles les gouvernements se sont engagés en vertu de l'ACI, les procédures de plaintes d'ordre général et les personnes-ressources en matière de marchés publics ainsi que les statistiques sur la passation des marchés publics qu'ont déclarées les gouvernements;
- la mobilité totale de la main-d'œuvre pour les travailleurs des professions réglementées, en vertu du chapitre 7 de l'ACI, de sorte qu'un travailleur reconnu par une province ou un territoire peut, sur demande, être reconnu dans une autre province ou un autre territoire pour cette profession sans exigences supplémentaires; le Groupe coordonnateur de la mobilité de la main-d'œuvre coordonne la mise en œuvre du chapitre 7;
- des normes harmonisées sur les questions de consommation, y compris le règlement sur les démarcheurs, la divulgation du coût

du crédit, les pratiques de recouvrement interdites, les contrats de vente sur Internet et les articles remboursés; ces travaux sont gérés par le Comité des mesures en matière de consommation.

- des modifications apportées à la *Loi sur l'importation des boissons enivrantes*, qui suppriment les restrictions fédérales à l'égard du transport du vin entre provinces pour un usage personnel, tout en respectant les compétences provinciales concernant la réglementation sur la possession, le déplacement et la vente de vin; des modifications similaires pour la bière et les spiritueux ont été annoncées dans le discours du Trône de 2013.

Les provinces et les territoires du Canada ont mis en œuvre d'autres initiatives qui réduisent les obstacles au commerce interprovincial. L'Accord sur le commerce, l'investissement et la mobilité de la main-d'œuvre (New West Partnership Trade Agreement)

entre la Colombie-Britannique, l'Alberta et la Saskatchewan engage ces provinces à une reconnaissance ou un rapprochement intégral de leurs règles sur le commerce, l'investissement et la mobilité de la main-d'œuvre. Selon l'Accord de commerce et de coopération entre l'Ontario et le Québec, l'Ontario et le Québec en sont venus à une entente pour renforcer la position de l'espace économique Québec-Ontario par l'entremise d'initiatives conjointes sectorielles, la création de règles communes pour les mesures de réglementation financière et l'harmonisation de la réglementation sur le transport et les produits agricoles. Le Québec a également conclu des accords distincts avec l'Ontario et le Nouveau-Brunswick sur l'approvisionnement et la mobilité de la main-d'œuvre dans la construction.

Sources

Statistique Canada, *Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises*, 2011.
Statistique Canada, tableau CANSIM 384-0038.

2.4 Niveau d'intervention du secteur public

Définition de l'indicateur

Cet indicateur évalue la mesure dans laquelle la politique publique est intégrée au secteur des affaires. L'intervention du secteur public peut affecter la taille et l'efficacité du marché potentiel qui se présente aux entrepreneurs.

L'indicateur du niveau d'intervention du secteur public canadien dans les activités commerciales est mesuré ci-dessous.

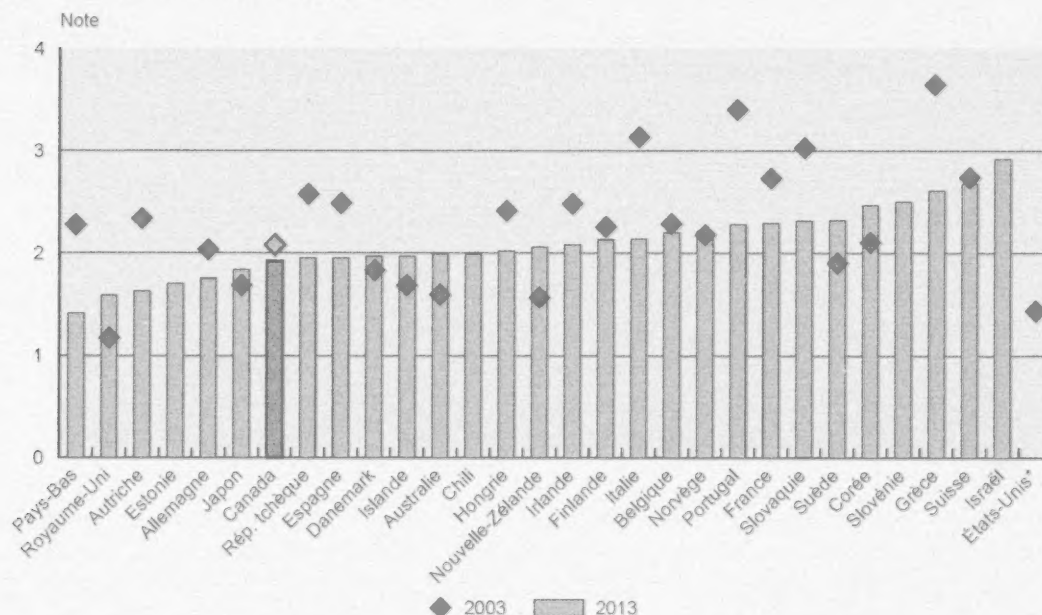
Principaux résultats statistiques

Les Indicateurs de réglementation des marchés de produits de l'OCDE mesurent la réglementation à l'échelle de l'économie. Le contrôle de l'État est un indicateur global qui mesure la portée de la participation du secteur public à l'économie.

Il reflète la mesure dans laquelle les gouvernements influencent les décisions des entreprises par l'entremise de la propriété publique, du contrôle des prix ou d'autres formes de coercition, au lieu de recourir à une réglementation incitative. L'échelle de l'indice va de 0 à 6, allant du moins restrictif au plus restrictif.

Entre 2003 et 2013, la plupart des pays de l'OCDE ont supprimé une grande partie de leur participation directe. Parallèlement, le Canada a amélioré ses résultats tant à l'égard de son indicateur que de son classement relatif de l'OCDE (figure 2.4-1). Alors qu'en 2003 le Canada avait une note de 2,08 et se classait au 10^e rang parmi les pays de l'OCDE, en 2013 il a obtenu une note de 1,92 et s'est hissé au 7^e rang.

Figure 2.4-1 : Contrôle de l'État, 2003 et 2013



Source : OCDE, *Statistiques de l'OCDE sur la réglementation des marchés de produits*, 2013.

* Les données des États-Unis pour 2013 ne sont pas disponibles.

Soutien stratégique d'hier et d'aujourd'hui

Le gouvernement du Canada a intégré aux règlements la prise en compte d'alternatives axées sur le marché par le truchement de son *Guide d'analyse coûts-avantages pour le Canada*, qui inclut l'élaboration de mesures non réglementaires telles que les frais, les subventions ou les droits échangeables, lors de l'analyse de nouvelles options de réglementation.

En ce qui a trait à l'élimination du contrôle de prix, le gouvernement du Canada a supprimé les ventes obligatoires de blé et d'orge à la Commission canadienne du blé (CCB) en 2012. Les producteurs de blé et d'orge canadiens peuvent désormais vendre des produits à la CCB de façon volontaire ou à d'autres acheteurs, et la CCB est en train de se convertir en société privée. L'objectif de ces réformes sur le marché des grains canadiens est de donner aux agriculteurs de meilleurs signaux de prix et un accès aux marchés concurrentiels.

La portée des entreprises publiques fait actuellement l'objet d'un Examen de la gestion des actifs du gouvernement par le gouvernement du Canada. Depuis 2009, l'Examen évalue les actifs de la Couronne pour en améliorer l'efficacité et l'efficacité, allouer des ressources aux grandes priorités et optimiser les retombées pour les contribuables. Dans le cadre de cet examen, le gouvernement du Canada a annoncé son intention de vendre Ridley Terminals Inc. en 2012.

Source :

OCDE, *Statistiques de l'OCDE sur la réglementation des marchés de produits*, 2013.